SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIIIa. LEGISLATURA
CUARTO PERIODO

COMISION DE
ASUNTOS LABORALES Y
SEGURIDAD SOCIAL

DISTRIBUIDO Nº 2656 DE 1994

COPIA DEL ORIGINAL
SIN CORREGIR

MARZO DE 1994

F. U. N. S. A.

Situación por la que atraviesa la empresa
y la fuente laboral de sus trabajadores

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION
DEL DIA 9 DE MARZO DE 1994

A S I S T E N C I A

Preside : Señor Senador Carlos Cassina

Miembros : Señores Senadores Mariano Arana, Wilson Elso Goñi, Tabaré Hackenbruch, Jaime Pérez y Jorge Silveira Zavala

Invitados especiales : Representando al Directorio de FUNSA, los señores contador Hugo Fernández, Presidente y contador Antonio Mujica, Director

Secretario : Señor Néstor T. Cardozo

mao

(Ingresa a Sala el Directorio de FUNSA)

SEÑOR PRESIDENTE.- En nombre de esta Comisión damos la bienvenida a los contadores Hugo Fernández y Antonio Mujica, Presidente y miembro --respectivamente-- del Directorio de Funsa a quienes, además, agradecemos que hayan aceptado nuestra invitación, para informarnos sobre el punto de vista de la empresa con respecto a los planteamientos que esta Comisión recibió de parte de sus trabajadores. Dicho planteamiento fue recogido en una versión taquigráfica que oportunamente pusimos en conocimiento de quienes hoy nos visitan.

Con mucho gusto les cedemos la palabra.

SEÑOR FERNANDEZ.- Por nuestra parte, agradecemos la invitación que se nos ha cursado. Queremos informar muy brevemente, y en grandes líneas, cuál es la situación de la empresa, habida cuenta de que en la versión de la reunión mantenida con los trabajadores, figuran algunos puntos que fueron comentados en su oportunidad.

En lo que tiene que ver con el mercado, en particular, del sector neumáticos, se asiste a nivel mundial a un proceso de concentración de la producción, en virtud de la compra de multinacionales. Actualmente, tres multinacionales ofertan el 50% de la producción mundial; si tomamos como referencia ocho multinacionales, abarcarían el 80%. Este fenómeno se ha dado en los últimos años, así como también una sobre oferta de neumáticos que ha hecho que el precio relativo del producto, en término de dólares, haya ido decayendo porque cada día dura más. Esta es la idea que nos ubica en lo que es el entorno de la actividad de la empresa.

Pasando a considerar ahora la situación a nivel de la región --que es lo que más importa--, básicamente diría que existen multinacionales que actúan en Brasil y en Argentina. Una de ellas es Michelin que sólo produce neumáticos gigantes, con acero. Además, existen otras dos fábricas independientes que son FATE, en Argentina, y FUNSA, en Uruguay. Esta es la situación de la oferta del producto en la región.

En cuanto a lo que es la actividad de la empresa, todos conocen las dificultades que hemos tenido y el conflicto que debimos afrontar, que tuvo consecuencias económico-financieras. En lo que respecta a la situación del mercado, el hecho de no estar presente incide, evidentemente, en contra de la actividad a nivel comercial.

Pero actualmente hay un factor externo a la empresa que ha incidido en forma más que notoria y es la evolución del tipo de cambio, sumado a otras variables como el Indice de Precios al Consumo. Si analizamos la situación en cuatro años, vemos que hay un desfase del 4%, cifra de por sí significativa pero que constituye un factor muy trascendente en una empresa como FUNSA que actualmente exporta el 60% de su producción en la región, aunque también lo ha hecho a nivel de la Comunidad Económica Europea en algunas partidas.

En los últimos tiempos, la empresa ha hecho un gran esfuerzo en lo que hace a economía de costos y, como síntesis, diría que por lo que por ello se ha obtenido no ha sido suficiente como para poder soportar la competencia de productos importados, habida cuenta de esa situación que acabo de referir y también del proceso de apertura que el país ha iniciado. De todos modos, insisto en que es mucho más relevante la evolución del tipo de cambio, que la rebaja arancelaria.

Los factores externos a la empresa han determinado la situación a la cual nos enfrentamos. Desde el punto de vista de los precios mínimos de exportación --que son un elemento trascendente en este proceso de transición en el cual está inmersa la empresa--, cabe señalar que éstos han ido bajando sucesivamente de U$S 4,50 por kilogramo a U$S 3,50 y U$S 3,80, según el Decreto del 2 de febrero del presente año. Esta situación ha colocado a la empresa en un estado realmente crítico.

Asimismo, debemos indicar que nos enteramos de este Decreto a través de la prensa, pues no teníamos información anterior. Una vez conocido dicho Decreto, acordamos flexibilizarlo con algunos matices que, por lo menos, supondrían una ayuda para la empresa. En la medida en que esto contara con aprobación legislativa, manejamos la posibilidad de tratar el tema de la evolución de impuestos que, a nuestro juicio, significaría un paliativo y una ayuda importante, habida cuenta de los elementos que estuvimos señalando anteriormente.

Desde el punto de vista externo, estos son los dos caminos por los cuales está transitando la empresa actualmente. Estamos a la espera del regreso del señor Subsecretario de Economía y Finanzas, previsto para el día 14. En esa instancia, se podría definir este tema. Insisto en que esto fue acordado personalmente en una reunión a la cual asistimos dos Directores y ratificado luego telefónicamente por el señor Subsecretario antes de su viaje a Japón.

En lo que hace a los aspectos internos, si observamos la evolución de los componentes de costos, veremos que en los últimos dos o tres años se ha hecho un esfuerzo muy importante a nivel de los trabajadores. No sólo me refiero a nivel de materias primas, de costos variables y de costos fijos de fábrica. En realidad, se ha tratado de apuntar hacia costos más adecuados para que, en definitiva, se pueda sortear esta etapa de transición que estamos enfrentando. En ese sentido, como elemento de referencia, cabe hacer notar que en 1991 la empresa tenía, aproximadamente, 1.300 personas y, actualmente, dicho número ha disminuido a 700. De ese total, un 70% está afectado al sector neumáticos, que es la actividad principal de FUNSA. Al día de hoy, estamos produciendo mensualmente una cifra superior a la que en aquel entonces con el doble de dotación manejábamos. Es cierto que se han hecho algunas inversiones --por ejemplo, se han introducido maquinarias--, pero no en un volumen tal que justifique esa diferencia.

La empresa hizo un esfuerzo importante, tratando de ajustarse a la situación actual y a la política económica. Concretamente, habida cuenta de la necesidad de presentar un informe técnico a nivel de la Comisión de Aplicación --en oportunidad del Decreto del 2 de febrero--, la empresa realizó un examen exhaustivo del mercado a nivel regional. En ese sentido, llegamos a la siguiente conclusión que, a nuestro juicio, es el elemento más trascendente. Brasil va a ser el país que va a liderar la producción de neumáticos, básicamente por razones de tamaño. En ese país hay una producción anual del orden de los 30:000.000 de neumáticos,

en tanto Argentina fabrica 5:000.000. Por otra parte, el excedente exportable de Brasil, actualmente, sería suficiente para abastecer a toda la región. Simplemente, deseamos dar una idea de lo que significa el volumen y la incidencia que tendrá Brasil en el MERCOSUR.

Concretamente, solicitamos a nivel de Gobierno que FUNSA tenga en esta etapa de transición un nivel de ingreso acorde al que se tiene en el mercado interno en Brasil, habida cuenta de que en el proceso del mercado ampliado, razonablemente los precios que van a regir en la región serán los que se manejan hoy día en Brasil. Por "contrario censu", resultaría muy poco probable que Brasil bajara sus precios de exportación, manteniendo sus índices actuales para contemplar el ingreso de Uruguay y Paraguay en el MERCOSUR. No debemos olvidar que las empresas multinacionales encaran, fundamentalmente, el intercambio de productos, principalmente desde Brasil a Argentina.

En lo que tiene que ver con los centros de desarrollo a nivel técnico, cabe señalar que actualmente hay dos empresas multinacionales en Brasil. Esto marca las pautas que se van a seguir en pocos años.

En síntesis, lo que solicitamos a nivel de Gobierno es que en esta etapa de transición tengamos un ingreso medio similar al que posee actualmente una multinacional en Brasil. Nos parece que esta petición es lógica.

Además, hay otro tema trascendente que hace a la composición de la exportación y al mercado interno en una empresa de Brasil y FUNSA. Esta última --tal como señalé anteriormente-- exporta un 60% y un 40% se destina al mercado interno. El porcentaje que exporta se comercializa a precios similares a los de Brasil; concretamente, estamos hablando de U$S 3 el kilogramo, en tanto en el mercado interno se comercializa a U$S 5.

Si tomamos en cuenta estas cifras, el ingreso medio es de U$S 3,80. Actualmente, una empresa multinacional de Brasil tiene un ingreso medio de U$S 4, habida cuenta de que el 80% se destina a abastecer el mercado interno --cuyo valor por kilogramo es de U$S 4,20--, en tanto el 20% restante se comercializa a U$S 3.

Esos U$S 0.20 de diferencia que FUNSA tiene hoy día por la comercialización de aproximadamente 650 toneladas por mes, suponen U$S 130.000 mensuales, lo que constituye una cifra significativa. Hemos puesto especial énfasis en esta situación en el planteo que efectuamos a nivel de la Comisión técnica del Ministerio de Economía y Finanzas. Habida cuenta del decreto promulgado, este aspecto no fue de recibo por parte de las autoridades.

Por otra parte, hay un elemento --y creo que este es un problema que afecta en cierto modo a toda la industria del país-- que hace al tema de la competitividad. Asistimos a un proceso que ha llevado, por el tema de la apertura y de la evolución del tipo de cambio, a un ajuste muy importante en el sector privado a fin de poder sortear con éxito estas circunstancias y proyectarse hacia adelante. En lo que tiene que ver con la reforma del Estado, hasta la fecha lamentablemente no hemos obtenido la contrapartida adecuada, ya sea en el aspecto de seguridad social, en las tarifas públicas, etcétera. Cabe imaginarse que aquí tendría que darse una carrera en paralelo en la que, en un proceso de apertura y de transición, hubiera una reforma del Estado que lo tornara más eficiente, con costos más adecuados y compatibles con los que se dan en la región. Al mismo tiempo, tendría que producirse una transformación a nivel de la industria en general, y de FUNSA en particular.

Insistimos en que tiene que haber cierta flexibilidad, habida cuenta de todos los elementos reseñados. En grandes líneas, esa es la situación que afecta a la empresa. Días pasados, se tomó la decisión de comprar materias primas para el reinicio de la actividad el 14 de marzo

próximo. También hemos encarado tareas de mantenimiento, en este caso mínimas, habida cuenta del tiempo con que hemos contado. De todas maneras, estamos a la expectativa de la respuesta o de la confirmación de las pautas que habíamos acordado, en particular, con el señor Subsecretario de Economía y Finanzas.

SEÑOR ARANA.- A raíz de la muy interesante exposición que nos ha brindado el Directorio de FUNSA, puede percibir una preocupación similar a la que recientemente nos hiciera llegar el Directorio de FANAESA en cuanto a las dificultades de competir en un mercado vulnerado por situaciones que las empresas no pueden controlar, como la fijación del tipo de cambio y la no exigencia de calidades que permitan al consumidor saber de qué producto se trata.

No sé si los neumáticos brasileños y argentinos pueden competir con los nacionales y si tienen similares o aun mejores condiciones de calidad.

Deseo saber si la empresa FATE de Argentina también se encuentra en una situación vulnerable por la competitividad o el "dumping" que se pueda estar dando por la producción brasileña.

SEÑOR FERNANDEZ.-Creo que, con respecto al sector neumático, es importante tener claro que en Brasil y Argentina coinciden tres multinacionales: Good Year, Pirelli y Firestone. En definitiva, el producir en uno u otro país es un tema de conveniencia y de intercambio de productos. Como ejemplo puntual, Firestone recientemente resolvió encarar determinado tipo de producción en Brasil y, por ello, trasladó los equipos y hoy está concentrando su producción en ese país. Obviamente, también hay un aspecto que hace al factor mano de obra y costos asociados. Para ubicarnos concretamente en el tema neumáticos,

hoy en Brasil un operario gana entre U$S 200 y U$S 300, mientras que en Argentina, en la misma situación, percibe U$S 900 y en Uruguay U$S 600.

Entonces, la única fábrica independiente de Argentina, que es FATE, ha enfrentado las dificultades que supone el hecho de competir en el mercado. A mi juicio, el resto de las empresas se encuentra en otra situación. Cabe señalar que en función del planteo que ha hecho esta empresa, el Gobierno ha tomado determinadas medidas que hacen a ciertas restricciones. Concretamente, en el rubro bicicletas se ha fijado un precio mínimo y se ha cuotificado en otros sectores. A grandes rasgos, ese es otro aspecto diferencial entre la política económica argentina y la uruguaya. Si bien Argentina se encuentra en un proceso de apertura y de reforma del Estado --que tiene algunas coincidencias con el nuestro en cuanto a la forma de encarar el tema--, se han tomado medidas concretas en varios sectores, como el neumático, textil, etcétera. Ellas suponen cupos que, en definitiva, implican ciertas limitantes y protecciones en esta transición. De no haberse actuado de esa forma, por las circunstancias a que hice referencia al comienzo en cuanto a su competitividad y al factor mano de obra, en Argentina prácticamente quedarían muy pocas empresas.

Con respecto a la calidad de los productos de FUNSA, debo decir que tenemos elementos objetivos en la medida en que la empresa ha exportado a la Comunidad Europea. Como se sabe, en forma previa a la exportación se tiene que dar la aprobación del producto y de la planta. Creo que esto sirve para tener una idea del nivel de calidad del producto en cuestión. Al margen de ello, FUNSA tiene muy buen prestigio en la región, habida cuenta de que se exporta un volumen importante a Brasil y Argentina. Básicamente, en esos dos renglones y en alguna otra

exportación adicional fuera de la región, FUNSA coloca entre 400 y 500 toneladas mensuales. En ese sentido, puedo decir que nuestro producto es reconocido incluso por las propias multinacionales, que nos han comentado acerca del buen nombre y del prestigio de la empresa. Es decir que contamos con un producto de calidad, lo que ha quedado demostrado a lo largo del tiempo.

Entendemos que la empresa puede competir perfectamente en la región. Quiero señalar que en el caso que nos ocupa , el 70% del producto importado proviene de Brasil. Ese es, pues, el mercado que nos afecta. Además, debo agregar que dentro de esas fábricas que surten el producto en nuestro país, podemos encontrar algunos de mejor calidad, pero otros que son peores. Es más; algunos de los productos importados son claramente inferiores a los de nuestra empresa.

Es decir que, en ese aspecto, contamos con un prestigio adquirido a lo largo del tiempo en el mercado, lo que nos permitirá competir perfectamente cuando culmine el proceso de integración en que estamos inmersos.

SEÑOR ARANA.- Creí percibir --supongo que es ese el sentido de las palabras del contador Fernández-- que en Argentina se daban algunas condiciones que beneficiaban a los productores, cosa que parece no sucede en nuestro país.

Tratando de hacer una comparación, ya que acabamos de escuchar también al Directorio de FANAESA, ¿podemos hablar también de una situación de "dumping" --que se da concretamente en el caso de las baterías-- en lo que hace a la producción e importación de neumáticos?

SEÑOR FERNANDEZ.- Con respecto al "dumping", como señalé al comienzo, FUNSA exporta al mismo nivel de precios que Brasil. Eventualmente, nuestra empresa también hace "dumping".

La diferencia radica en que FUNSA no causaría mayores daños en el mercado brasileño, puesto que nuestras exportaciones no llegan a incidir en un 1% del total de dicho mercado. A la inversa, el producto importado en este caso desde ese país, sí causa un daño importante y ahí se encuentra la gran diferencia con respecto al rubro que nosotros manejamos.

SEÑOR PEREZ.- De la entrevista que mantuvimos con los trabajadores integrantes del sindicato, surgía que había un entendimiento bastante profundo en la relación con el Directorio en cuanto, por ejemplo, a la ratificación de algunos convenios aprobados. Mientras tanto, los factores que dificultaban la garantía del trabajo y el funcionamiento de la empresa radicaban, justamente, en los elementos externos a que hacía referencia el contador Fernández.

Posteriormente, a través de la prensa pude advertir que había surgido cierto desentendimiento. En ese sentido, deseo saber si la relación entre el sindicato y el Directorio sigue siendo tan buena como en aquel entonces.

SEÑOR FERNANDEZ.- Como es de conocimiento público, llegamos a un preacuerdo con el sindicato que, evidentemente, supone un claro sacrificio para toda la gente que cumple actividades en la empresa; me refiero no sólo al personal que integra el sindicato, sino al resto de los funcionarios, habida cuenta de la necesidad de mantener la fuente de trabajo y la proyección de la empresa en esta actividad industrial.

El preacuerdo al que hacía referencia, tiene algunos condicionamientos, ya que está relacionado con el cumplimiento de

ciertas pautas por parte del Gobierno. De alguna manera, este es el tema que aún está pendiente, dado que no solo con el preacuerdo que hemos logrado con los trabajadores, sino también en sucesivas reuniones que hemos mantenido a nivel gerencial, se están instrumentando una serie de medidas que, en forma conjunta, apuntan a que la empresa logre un punto de equilibro a corto plazo. Evidentemente, no se puede concebir este esfuerzo de la gente que está en actividad sin que exista una contrapartida en lo que hace a la flexibilización del decreto y demás, para que sumando todos los elementos internos y externos la empresa logre llegar a la situación a la que estamos apuntando.

Tal vez el sindicato sea escéptico en cuanto a que el Gobierno ratifique lo que había manifestado en su oportunidad. Nuestra visión es que la empresa no puede estar ni un día fuera del mercado, porque ello traería consecuencias negativas, tal como lo demuestra una experiencia anterior. Debido a que, lamentablemente, muchas veces los tiempos no coinciden, hemos tenido que tomar ciertas decisiones como la que adoptamos con respecto a la materia prima. Este es uno de los puntos más importantes, ya que en estos momentos la compra de materia prima oscila en los U$S 1:000.000. Hemos actuado de esta manera en el intento de que la empresa continúe su actividad.

En el acuerdo a que hacíamos referencia, está establecido, explícitamente, que se supedita a la aprobación por parte del Gobierno de las medidas a que hacíamos referencia con respecto a la flexibilización del decreto. Reitero, que por esa situación de tiempos, existen decisiones con relación a la materia prima que, lamentablemente, tenemos que tomar sin contar con la opinión de todos. Tal como decía al principio, estamos a la espera del regreso del señor Subsecretario a

los efectos de reunirnos, aclarar el punto y así asumir un posición final.

SEÑOR PEREZ.- Esto significa, entonces, que cuando ustedes entren en contacto con el Ministerio podrán tener una idea real de este proceso. De la misma manera, la Comisión podría obtener una mayor información como para tener cierta tranquilidad en el sentido de que los acuerdos a que se han llegado con el sindicato supone un esfuerzo grande de ambas partes para salvar la fuente de trabajo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Simplemente nos resta agradecer la presencia de los contadores Fernández y Mujica, así como la información que nos han proporcionado. Una vez que tengamos la versión taquigráfica de esta sesión la haremos llegar al sindicato.

Posteriormente, veremos en qué medida podemos colaborar en la solución de los problemas que tanto preocupan con relación al futuro laboral. Obviamente, esta Comisión, por sus cometidos, tiene especial interés en que se mantenga esta fuente de trabajo.

Si las circunstancias lo requieren, volveremos a invitarlos para dialogar, particularmente, con el propósito de colaborar en la búsqueda de soluciones.

SEÑOR FERNANDEZ.- Agradecemos que nos hayan recibido y desde ya adelantamos que vamos a proporcionar toda la información necesaria. Es de esperar que, efectivamente, la respuesta tenga el eco que todos esperamos y que la empresa pueda proyectarse y continuar en la actividad industrial.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 15 y 44 minutos)